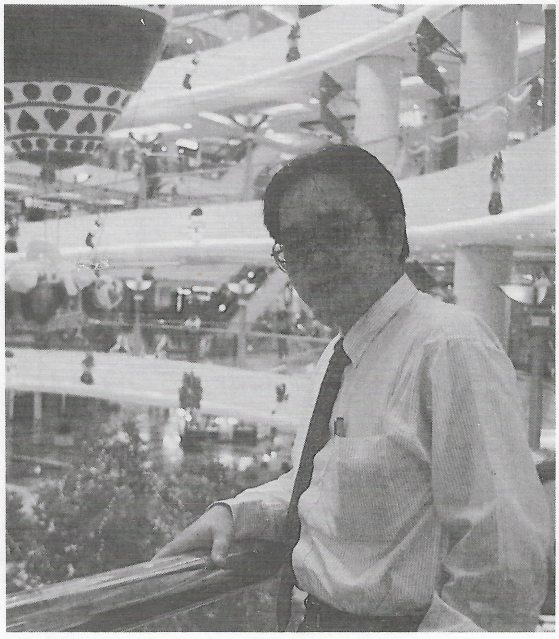


HERMANSYAHARA

Ir. TH. ANTONIUS
DIPERLUKAN KERJA INOVATIF

pengunjung. Selama ini pengunjung Metropoloitan Mall Bekasi rata-rata 70 ribuan orang per hari. Mereka tidak hanya datang dari Bekasi dan sekitarnya tetapi juga dari Jakarta. "Kita harapkan ini menjadi pusat magnet baru, " ucap Nanda optimis.

Fasilitas baru ini, menurut Nanda, lebih merupakan fasilitas rekreatif yang dibuat dengan tujuan untuk kepuasan *tenant* dan pengunjung. "Kepuasan pengunjung dan *tenant* merupakan pertimbangan utama kami," katanya. Namun tentu saja Funworld Family Recreation Centre juga sebagai salah satu poin yang diharapkan menjadi ''mesin uang'' bagi bisnis mall ini.

"Maksudnya, ini merupa-kan satu paket investasi dari Metropolitan Mall secara keseluruhan. Sebab sudah direncanakan sejak awal," tambahnya lagi. Oleh sebab itu ketika ditanya, berapa tahun Funworld yang menelan investasi Rp 10 miliar diproyeksikan *break event point* (BEP), Nanda agak sulit menjawabnya karena investasinya disatukan dengan investasi Metrpolitan Mall secara keseluruhan.

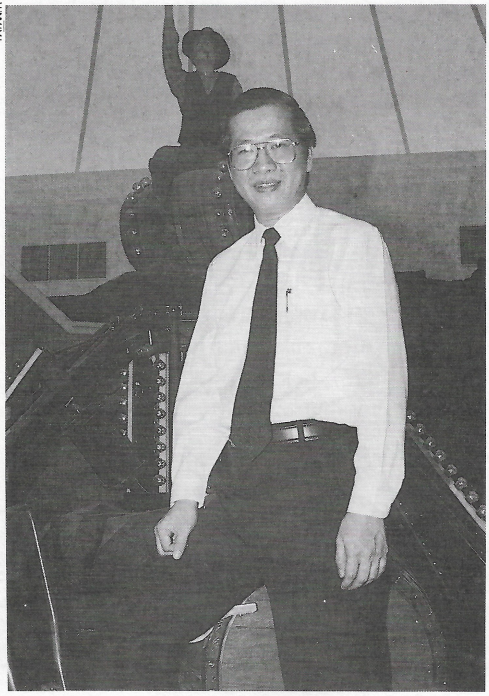
Sementara Adrian menyatakan, konsep arena bermain yang dibangun Plaza Bintaro berbeda dibanding Metropolitan atau Citraland dan lain-lain. Plaza Bintaro Jaya lebih menekankan kepada konsep plaza keluarga. Ciri ini bisa dilihat pada lantai 3 yang disediakan seluruhnya untuk pusat rekreasi. ''Lantai ini dapat menampung seluruh anggota keluarga dengan banyak pilihan permainan," ujar Adrian panjang lebar.

Dengan difungsikannya arena bermain SEGA yang menelan investasi sebesar 1 miliar, Adrian berharap tingkat hunian yang mencapai 93 persen saat ini, akan habis terserap pasar dalam waktu yang tidak terlalu lama. Sebab dibangunnya pusat rekreasi ini diharapkan akan menjadi daya tarik yang kuat untuk pengunjung. Sementara aspek bisnis dan profitnya tidak terlalu banyak diarapkan seperti bidang yang lain. "Tetapi tentu saja jangan sampai rugi," ujarnya.

Kelangsungan hidup sebuah pusat perbelanjaan memang tidak bisa dilepaskan dari berbagai kreasi dan inovasi. Makanya di samping menyediakan fasilitas rekreasi yang bersifat permanen dan *high tech* semacam *Funworld* dan SEGA, sebuah pusat perbelanjaan juga biasanya memprogram assesoris gedung yang disesuaikan dengan tema dan issu tertentu. Misalnya ketika animo masyarakat terhadap film dinosaurus tengah meledak, lalu atmosfir film itu pun diciptakan di Metropolitan Mall Bekasi. Mulai dari menghiasi dinding-dinding di seluruh lantai sampai memasang gerbang-gerbang tertentu maupun patung di pintu utama. Seperti apa yang tengah berlangsung saat ini, *Under Sea World*. Membuat aksesoris yang selalu diganti setiap dua bulan itu memakan biaya mulai dari 40 hingga 60 juta rupiah. Nanda menganggap ini hanya bersifat *service* untuk kepuasan pengunjung dan *tenant*.

Cara yang sama juga dilakukan Citraland Mall Grogol. Yang membuat agak beda, Citraland mengkombinasikan antara kepentingan para penyewa dengan unsur pelayanan kepada masyarakat. Caranya dengan mengalokasikan *space* untuk fasilitas rekreasi di lantai dasar dengan luas sekitar 500 meter persegi. Pengunjung yang telah berbelanja mencapai Rp 15.000, boleh masuk ke arena bersama seluruh keluarga. Untuk menggunakan puluhan jenis mainan yang terdapat didalamnya, dikenakan tiket lagi.

Sebuah pusat perbelanjaan modern saat ini menurut Ir. TH. Antonius, Manajer Pengelola Citraland Grogol, memang harus didukung oleh aspek-aspek rekreatif. Tanpa itu agak sulit sebuah pusat perbelanjaan *survive* di tengah persaingan yang semakin keras. Hasil kerja yang inovatif dalam upaya menarik pengunjung semakin diperlukan. Jadi, katanya, kalau developer bersedia mengeluarkan dana besar untuk hal semacam itu adalah hal yang sangat lumrah ■ *Mada Gandhi, Gunawan/HS*



TATAN R

Ir. NANDA WIJAYA
SEBAGAI PELAYANAN KEPADA PENGUNJUNG

KAWASAN INDUSTRI

Menyeruak Pantai Barat Sumatera

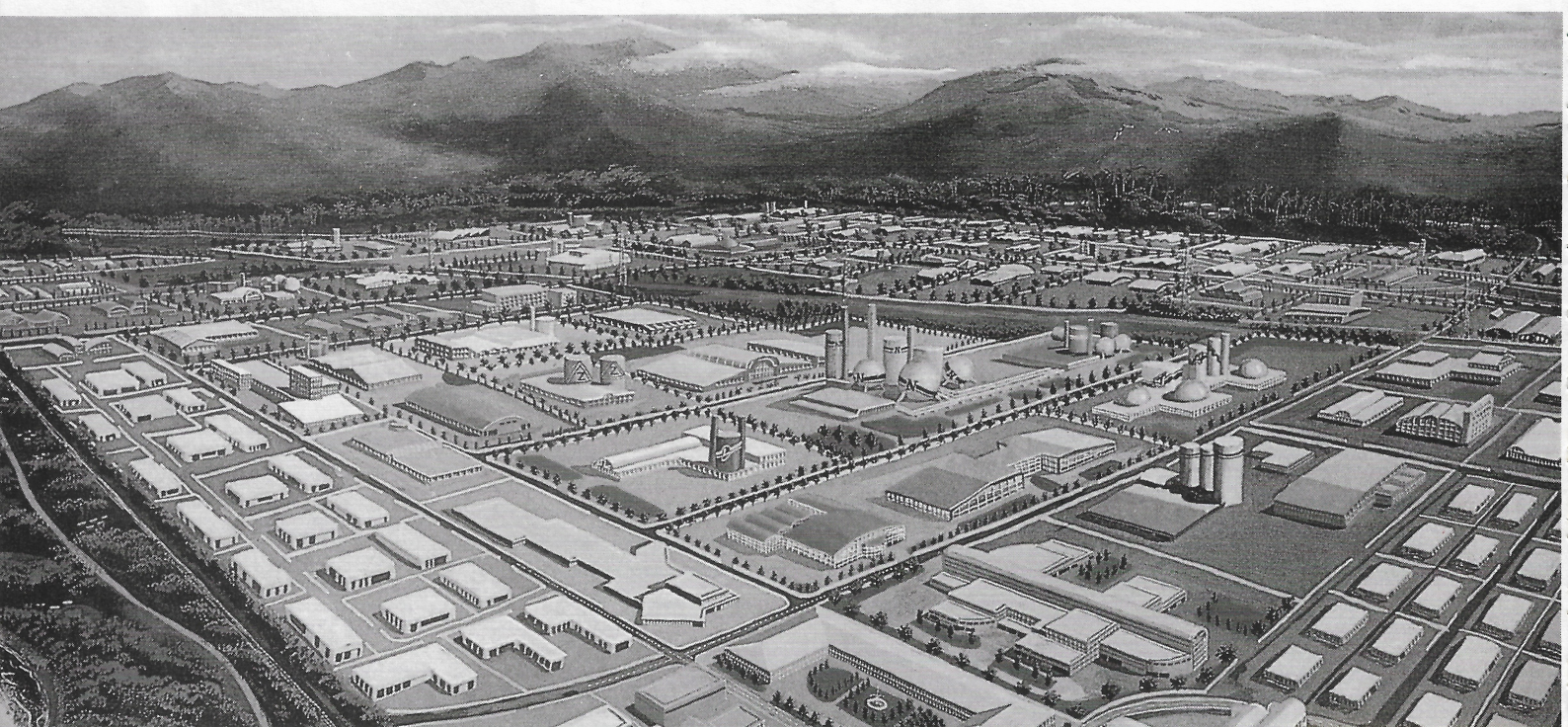
Kawasan industri pertama di pesisir barat Pulau Sumatera dibangun. Alternatif baru bagi para industriawan yang membidik pasar ekspor ke Asia Selatan, Timur Tengah, Eropa dan Afrika.

Para industriawan yang akan atau sedang menggarap pasar ekspor ke Asia Selatan, Timur Tengah dan Afrika atau Eropa, agaknya kini punya pilihan baru. Sebuah kawasan industri (KI) seluas 616 hektar (tahap pertama 200 hektar) di Padang, Sumatera Barat, mulai dibangun. Padang Industrial Park, yang menjanjikan sejumlah keunggulan itu, dikembangkan perusahaan patungan swasta nasional dengan Johor State Economic Development Corporation (JSEDC) Technopark, Malaysia.

Pembukaan kawasan industri (KI) di kawasan Padang dengan investasi 21 juta dollar AS ini, sempat menimbulkan tanda tanya sejumlah orang. Soalnya, bisnis KI yang menjanjikan prospek cukup baik saat ini memang masih bertumpu di daerah Jabotabek dan beberapa tempat lainnya di Pulau Jawa. Maklum, di sinilah pusat denyut kegiatan ekonomi, dan dukungan infrastruktur pun terbilang memadai. Kalaupun ada KI di Pulau Sumatera, paling juga di Medan. Sedang di kawasan bagian selatan Sumatera, aktifitas KI tak begitu bergairah kalau tidak bisa dikatakan tidur. Karena itu, PT Andalas Rekasindo Pratama— perusahaan nasional yang berpatungan dengan JSEDC Malaysia tersebut, yang membuka KI yang pertama di pesisir Barat Pulau Sumatra itu, dinilai banyak orang sebagai cukup berani.

Mengapa pilihannya ke Padang? "Karena di Padang memang ada potensi besar yang belum tergarap," ungkap Irman Gusman, Direktur Utama PT Andalas Rekasindo Pratama (ARP). Di samping itu, menurut Irman, mitra usahanya dalam mengembangkan Padang Industrial Park ini, adalah perusahaan yang punya reputasi internasional dalam bisnis KI.

Memang, JSEDC Technopark — dengan markas kerajaan bisnis di Johor Baru, adalah grup usaha yang bergerak di berbagai sektor properti seperti perhotelan, perumahan, resort dan kawasan industri, di samping juga menggarap bisnis perkebunan, manufaktur, perkayuan dan transportasi. Khusus untuk kawasan industri, grup usaha yang mempunyai total aset tak kurang Rp 3 triliun dengan 181 anak perusaan ini, telah berpengalaman selama 20 tahun mengembangkan KI. Ada 9.000 hektar KI pada 18 lokasi yang digarapnya di Negeri Johor. Salah satu yang terkenal dan terbesar adalah KI Pasir Gudang, seluas 4.000 hektar.



***PADANG INDUSTRIAL PARK,** DEKAT DENGAN LOKASI BAHAN BAKU DAN PASAR EKSPOR*

ISTIMEWA

Soal potensi Padang ini juga diakui oleh Menteri Besar Johor YAB Tan Sri Dato' Haji Muhyiddin bin Haji Mohd Yassin. "Walau di luar Segitiga Pertumbuhan Sijori, namun potensi Padang sangat besar. Peluang ini tak boleh diketepikan," ujar Tan Sri Dato' Muhyiddin kepada *Properti Indonesia* di sela-sela acara rekreasi delegasi pengusaha dan pejabat Malaysia di Bukittinggi. Menurut Menteri Besar Johor itu, langkah perusahaan Malaysia mengembangkan sayap ke Padang merupakan permulaan bagi Negeri Johor untuk meneruka peluang lain di wilayah Pulau Sumatera lainnya. "Pokoknya, ini adalah keputusan bisnis. Karena di Padang lebih baiklah maka kami ekspansi ke sini," sambung YB Dato' Mohd Ali bin Haji Hashim, *Chairman* JSEDC Technopark pula.

Dukungan pihak Malaysia terhadap Padang Industrial Park ini tidak saja dalam bentuk bersedia membentuk perusahaan patungan yang menyetor saham senilai 3,3 juta dollar AS. Salah satu anak perusahaannya, Sindora Berhad yang bergerak di bidang perkayuan dan *furniture*, akan menjadi penghuni pertama KI tersebut. Sindora, bekerjasama dengan perusahaan perkayuan PT Andalas Merapi Timber akan menanam investasi di industri ini senilai 5 juta dollar AS. "Dari satu perusahaan itu saja, akan dihasilkan 2.000 meter kubik *woodworking* dengan pe..ghasilan devisa 1,3 juta dollar AS per bulan," papar Irman Gusman.

Karena itu, Irman Gusman dan YB Dato Mohd Ali tak khawatir, KI yang mereka kembangkan tersebut akan sepi dari penghuni. "Memang tak ada rencana merekolasi semua industri kami di Johor. Tapi perusahaan kami yang lain akan menyusul ekspansi ke Padang," kata YB Dato' Mohd Ali pula. Namun, *Chairman* JSEDC Technopark tersebut mengakui bahwa beberapa industri mereka di Singapura akan direlokasi ke Padang. "Ya, terutama perusahaan yang sudah sulit bersaing dalam pasar antar bangsa dan yang mempunyai biaya tenaga kerja yang tinggi," sambung YB Dato' Mohd Ali kepada *Properti Indonesia* di Padang bulan lalu. Mereka optimistis, selain relokasi dari Malaysia dan Singapura itu, juga akan diikuti relokasi industri dari Jepang dan Taiwan. Soalnya, di KI Pasir Gudang saja misalnya, biaya satu orang tenaga kerja Rp 35.000 per hari. Sedang di Padang, upah minimum hanya Rp 2.800. "Taruhlah biaya tenaga kerja Rp 3.500 per hari. Ini sudah jauh lebih efisien," jelas Irman.

Di samping industri-industri dari Malaysia tersebut, calon penghuni lain yang sudah memastikan diri adalah Toshiba dan sejumlah industri di Padang sendiri yang sampai kini masih berlokasi di tengah kota. "Mereka harus dipindahkan ke KI, karena sudah tak sesuai lagi dengan tata ruang kota," kata Alimin Sinapa, Kepala Biro Perekonomian dan Pembangunan Daerah Kantor Gubernur Sumbar. Selain itu, pasar lain yang diincar adalah para pengusaha Minang yang berada di luar Sumbar.

IRMAN GUSMAN
MERANGKUL KONGLOMERAT PROPERTI NEGARA JIRAN

Untuk tahap awal, dalam penuturan Irman Gusman, industri yang ditargetkan masuk adalah industri yang berbasis bahan baku karet, pengolahan kayu dan *furniture*, pengolahan minyak sawit dan turunannya, pengelolaan produk pertanian seperti pengalengan kepala dan buah-buahan dan industri elektornika. Selain itu juga industri produk dan jasa penunjang seperti kemasan dan jasa transportasi, tekstil dan sumber-sumber industri dasar lainnya. Areal KI yang terletak 22 kilometer dari pusat kota Padang ini, sekitar 50 persen di antaranya akan diperuntukkan bagi industri menengah, 20 persen industri berat, 18 persen residensial dan 3,9 persen untuk areal komersial.

Karena membidik industri-industri yang umumnya berbasis perkebunan dan pertanian, wajar memang jika disebut potensi Padang Industrial Park ini sangat besar. Apalagi, beberapa grup usaha besar seperti Bimantara, Salim, Sinar Mas dan Bakrie, telah lama agresif membuka perkebunan besar di Sumaera Barat, Riau dan Jambi. Jelas menguntungkan jika hasil perkebunan tersebut diolah di daerah Padang, ketimbang dibawa ke pusat-pusat industri di Pulau Jawa. Lebih-lebih jika produksinya dimaksudkan untuk diekspor ke negara-negara Asia Selatan, Timur Tengah dan Eropa, tentu bisa langsung lewat Pelabuhan Teluk Bayur dan Bandara Tabing. "Transportasi dekat, pelabuhan siap dan tanah yang lebih murah ketimbang KI di Pulau Jawa," papar Irman dengan nada berpromosi.

Soal harga tanah yang ditawarkan kepada investor, tampaknya cukup menarik. Di sini, investor cukup merogoh kocek Rp 35.000 per meter persegi. Bandingkan dengan KI di Medan yang rata-rata sudah berkisar Rp 60 ribu sampai Rp 70 ribu per meter persegi. Sedang KI di sekitar Jakarta lebih berlipat lagi: sekitar Rp 150.000 per meter persegi. Dan, di KI Pasir Gudang sendiri, harga tanah berkisar Rp 300.000 per meter persegi. Harga murah yang ditawarkan di Padang ini, menurut Irman, pun sudah didukung infrastruktur yang memadai seperti air, listrik, jalan, telepon dan fasilitas pelabuhan laut dan udara yang memadai. "Pokoknya, investor tinggal masuk," ujarnya.

Jika para industriawan sudah mulai menghidupkan mesinnya di Padang Industrial Park ini, tentu proyek properti yang lain akan segera pula marak di sini. Perumahan, apartemen dan pusat perbelanjaan bagi para pekerja, baik pekerja lokal maupun asing, akan dibutuhkan pula. Padang akan menjadi pusat pertumbuhan ekonomi baru di luar Jawa, dan bisnis properti di sini akan terpacu pula ■

Pria Takari Utama

MULTIUSED COMPLEX

Optimalisasi Lahan di Kawasan Komersial

Para developer menyulap daerah-daerah kumuh di DKI Jakarta menjadi lingkungan terpadu multiused complex. Sejumlah bangunan seperti apartemen, hotel, perkantoran dan pusat perdagangan di bangun satu kompleks di atas lahan yang sudah tumbuh sebagai kawasan konmersial.

Semakin langkanya persediaan lahan di perkotaan, mendorong orang untuk lebih kreatif menciptakan hunian dan bangunan komersial yang efektif. Sekecil apapun luas tanah, jika letaknya di daerah komersial yang telah berkembang, menjanjikan keuntungan yang tidak kecil.

Adalah proyek segitiga Senen pionir revitalisasi lingkungan kumuh menjadi *multiused complex* di Kawasan Senin, Jakarta Pusat. Peremajaan Segitiga Senen di atas tanah 5,1 hektar ini dilakukan oleh PT Indokisar Djaya yang bekerjasama dengan Gemala Group. Pelaksanaan pembangunannya sendiri memakan waktu sekitar 3 tahun, yakni mulai tahun 1990 sampai semester dua tahun 1993 silam dengan menelan investasi Rp 350 miliar. Daerah yang semula dipadati permukiman dan pertokoan emas itu, kini berubah bentuk menjadi pusat bisnis baru yang terpadu dengan luas lantai 207.219 m². Sejumlah ruko, pusat perbelanjaan modern seluas 68.600 m², gedung perkantoran 22.300 m² dan hotel Dai-Ichi berkapasitas 370 kamar berdiri megah di sana.

Agaknya langkah berani yang dilakukan oleh PT Indokisar Djaya bersama Gemala Group ini, menjadi sumber inspirasi para developer lain. Banyak permukiman kumuh mulai digarap developer. Brasali Group misalnya, menggarap permukiman kumuh di bilangan Jl. Pangeran Jayakarta menjadi sentra bisnis baru Pangeran Jayakarta Center. Di sini Brasali akan membangun apartemen, sejumlah ruko dan hotel bintang tiga. Kemudian PT Sumbermitra Sarana Realtindo, membangun Oasis Square bersebelahan dengan The Atrium Plaza, yang di dalamnya ada apartemen, perkantoran dan hotel bintang empat. Menyusul kemudian PT Indokisar Djaya kembali menggelar proyek terbarunya Redtop Square Condominium yang terdiri dari ruko, apartemen dan hotel bintang empat.

Pembangunan dengan menggunakan pola *multiused complex*, ternyata tidak hanya mengoptimalisasikan lahan semata. Tapi juga membantu memiliki nilai tambah dalam *marketing*. Menurut Ir. ME. Itje Indrawati, General Manager PT Brasali Group, "Memasarkan proyek yang menggunakan pola ini jauh lebih mudah, karena ada semacam sinergi." Lebih lanjut Itje membeberkan pengalamannya dalam memasarkan Pangeran Jayakarta Center yang menelan total investasi sekitar US $ 60 juta. Pada *fase* pertama dia memasarkan 80 unit ruko, dalam waktu singkat ludes diserbu pembeli. Tak lama kemudian disusul *fase* ke dua sebanyak 30 unit, kini tinggal 8 unit lagi yang belum laku. Begitu juga dengan apartemennya, meski baru resmi dijual 8 September 1994 nanti, sudah terjual 40 persen dari 172 unit yang dibangun. "Kebanyakan pembeli apartemen adalah orang yang telah membeli ruko dan umumnya mereka berdagang di Mangga Dua," kata Ir. William Stefanus, Manajer Pemasaran PT Brasali Group.

Begitu pula dengan pemasaran Red Top Square Condominium. Proyek yang digelar di atas tanah seluas 4 hektar ini menelan dana US $ 200 juta. Sejumlah 56 unit ruko atau *shop houses* yang dipasarkan pada tahap pertama dan tahap

REDTOP SQUARE
MEMILIKI FUNGSI GANDA

dua sudah lama habis. Untuk tahap pertama saat ini sudah siap huni. Sedang tahap berikutnya mulai pembuatan atap. Bangunan lain yang akan segera hadir adalah 4 *tower* apartemen berkapasitas 705 unit dan hotel bintang empat. "Hadirnya hotel di sini memberi nilai tambah kepada ruko dan apartemen, sehingga suasana lingkungan lebih variatif" ungkapkan M. Sofianty Sunjaya, Manajer Promosi PT Indokisar Djaya.

Berbeda dengan kedua proyek di atas, Oasis Square tidak menyuguhkan ruko. Di lahan seluas 2,9 hektar developer menawarkan perpaduan apartemen, perkantoran dan hotel. Dengan koefisien dasar bangunan sebesar 30 persen, kelak akan berdiri empat *tower* apartemen berkapasitas 474 unit, satu *tower* gedung perkantoran berkapasitas 150 unit serta hotel bintang empat berkapasitas 200 kamar.

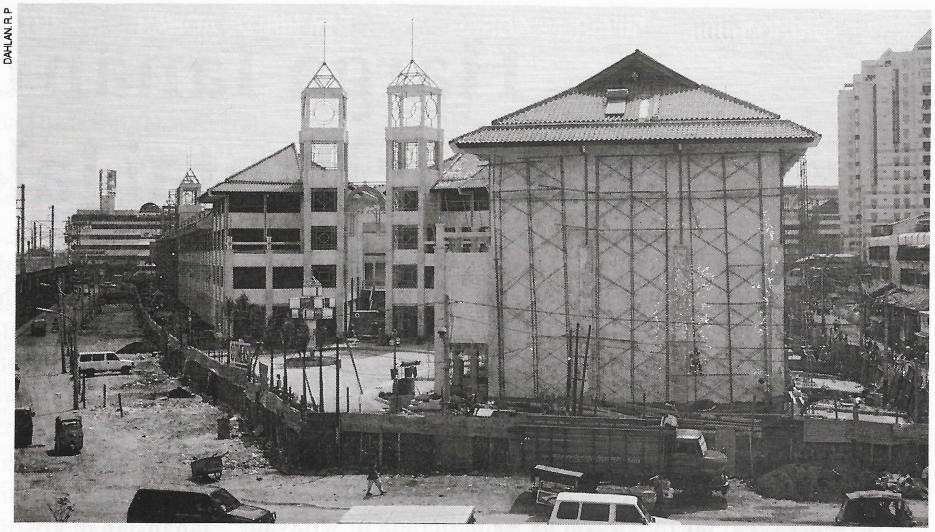
Pembangunan *multiused complex*, menurut Sofiany, juga memiliki keuntungan ganda bila dilihat secara planologi kota dan bisnis. "Secara planologi, *multiused complex* lebih dinamis. Bangunan di dalam saling membantu karena penghuninya dipenuhi berbagai kebutuhan sehari-hari." Sedangkan dari sisi planologi, *multiused complex* meng-*upgrade* lingkungan dengan adanya penataan yang disesuaikan peraturan pemerintah daerah.

"Hal itu jelas membantu keindahan kota," kata Sofiany menambahkan. Sedang keuntungan bagi konsumen, dapat bertempat tinggal sekaligus berusaha di tempat yang sama. Seperti diungkapkan oleh Ir. William Stefanus, Manajer Pemasaran Brasali Group, "Kebanyakan pembeli ruko di Pangeran Jayakarta Center juga membeli apartemen." Dengan demikian, lanjut Willi, orang dapat memanfaatkan waktunya semaksimal mungkin. Bila dulu orang masih bermukim di pinggiran kota yang membutuhkan waktu satu sampai dua jam ke tempat kerja, kini waktu tersebut dapat digunakan untuk bekerja. "Dan itu sangat membantu para wirausahawan, apalagi para pedagang yang menilai waktu adalah uang,'' katanya.

HERMAN S

WILLIAM STEFANUS
MEMBANTU WIRA USAHAWAN

DAHLAN R.P



JAYAKARTA PALACE
PEMASARANNYA LEBIH MUDAH

Keunggulan lain dari *multiused complex* yang tidak kalah menariknya adalah bagi suami istri yang sama-sama bekerja. Dengan membeli ruko dan apartemen di tempat yang sama, para ibu sesekali waktu dapat menengok anak setiap harinya atau malah bisa makan siang bersama keluarga. "Dengan demikian, semuanya dapat berjalan selaras, meskipun sang ibu bekerja, tapi perkembangan anak bisa terpantau. Keharmonisan rumah tangga juga terbina," kata Itje.

Di mata pengamat properti Ir. Panangian Simanungkalit, pemanfaatan lahan secara multiguna ini mampu mengangkat nilai properti di atasnya. Karena di dalam satu lokasi ada beberapa bangunan yang peruntukannya berbeda. Sehingga beberapa kepentingan orang, terangkum dalam satu lokasi. "Suatu real properti semakin banyak dikunjungi orang, dan orang-orang yang datang itu mengadakan aktifitas ekonomi, maka nilainya akan semakin tinggi."

Penggunaan lahan dengan pola semacam ini juga sudah lama direncanakan oleh Pemda DKI Jakarta. Revitalisasi Segi-tiga Senin misalnya, sudah direncanakan sejak 25 tahun yang lalu tapi baru dilaksanakan tahun 1990. Gubernur DKI Jakarta Surjadi Sudirdja dalam berbagai kesempatan juga berkali-kali mengatakan, "Untuk menata Kota Jakarta dari kekumuhan sudah saatnya masyarakat tinggal di rumah susun." Karena dengan rumah susun ini, lanjut Surjadi, KDB dapat ditekan. Sehingga di Jakarta tersedia daerah-daerah kosong yang dapat dimanfaatkan untuk taman kota.

Dinas Pengawas Pembangunan Kota Jakarta, juga mendukung rencana-rencana pembangunan seperti itu, sebatas tidak menyalahi aturan tata kota yang telah digariskan. Hal itu terlihat dari fleksibelitas peraturan yang ditetapkan. Meskipun pembangunannya *multiused complex*, tapi izinnya dapat diurus secara parsial. "Bahkan untuk gedung berlapis, izinnya juga dapat diurus secara bertahap," kata Ir. Suharto Kepala Dinas Pengawas Pembangunan Kota DKI Jakarta. Lebih jauh Suharto memberikan contoh, untuk gedung berlantai 10 misalnya, bila dananya belum mencukupi izinnya dapat diurus 3 lapis atau 5 lapis dulu dan selebihnya dilanjutkan kemudian ■ *JY/HS*

Harga Tanah di Pesisir Pantai Jakarta

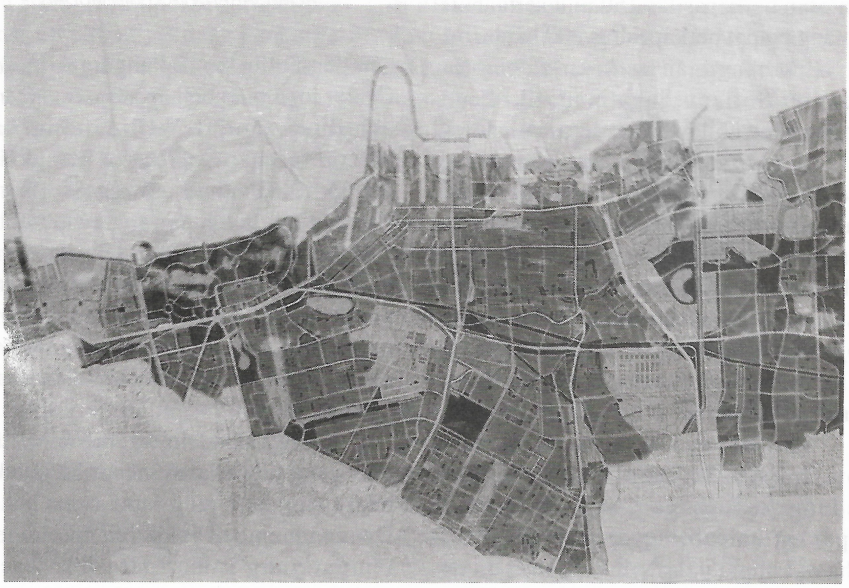
Kemacetan di tengah hiruk pikuk aktivitas industri, dan permukiman yang padat, adalah potret daerah pesisir utara Jakarta. Suasana itu terlihat mulai dari sisi barat berbatasan dengan Kodya Tangerang sampai sisi timur yang berbatasan dengan wilayah Kotif Bekasi. Meski demikian, sebagai daerah yang sudah berkembang lama, tetap saja ada pusat-pusat pertumbuhan baru yang dapat mengangkat drastis harga tanah. Misalnya, Pantai Indah Kapuk yang berada di wilayah Kecamatan Penjaringan. Dengan adanya kawasan yang direncanakan sebagai kawasan permukiman dan komersial itu, harga tanah melonjak menjadi rata-rata di atas Rp 1 juta. Padahal, semula daerah ini hanya berupa rawa-rawa yang dikelilingi sejumlah industri skala ringan seperti garmen dan konveksi.

Akses ke kawasan ini akan dipermudah pula dengan jalan tol Sedyatmo dan jalan tol pelabuhan Tanjung Priok - Pluit. Selain itu, rencana kebijakan dan strategi pengembangan pantai Jakarta Utara dengan *waterfront area development*. Proyek ini mereklamasi seluas 2.500 hektar dari Pantai Indah Kapuk dan Pluit sebelah barat hingga pela-buhan Tanjung Priok sebelah timur sepanjang 3 kilometer. Apalagi, melihat percepatan pembangunan jalan tol yang menghubungkan poros barat dan timur, akan memungkinkan pertumbuhan pesisir pantai bisa lebih cepat terwujud. Juga pembangunan jalan lingkar luar yang menghubungkan Bandara Soekarno Hatta dengan selatan kota Jakarta.

Menyusur lebih jauh ke kawasan Tanjung Priok sebagai daerah yang didominasi kawasan pelabuhan, industri, pergudangan dan perumahan, harga tanahpun sudah mencapai di atas Rp 1 juta. Padahal, kemacetan daerah ini khususnya di Jl RE Marthadinata terbilang parah. Jika jalan tol pelabuhan selesai, peranan kawasan tersebut tentu akan semakin meningkat, ditambah adanya perluasan pelabuhan peti kemas Tanjung Priok yang merupakan salah satu pelabuhan dengan arus peti kemas terbesar di dunia.

Di samping itu, pada kawasan ini dengan industri besar yang berada di sepanjang Jl. Yos Sudarso dan sekitar kawasan pelabuhan menjadi pemicu menjamurnya kawasan real estate di daerah Sunter. "Kawasan Sunter pada tahun 1970-an masih berupa rawa dan persawahan," tutur Idon, penduduk setempat. Harga tanah rata-rata untuk kawasan ini berkisar Rp 450.000 - Rp 750.000.

Untuk kawasan Cilincing sampai ke Marunda, walau ditumbuhi kawasan permukiman, masih banyak dijumpai lahan-lahan kosong. Pada wilayah ini sesuai Rencana Bagian Wilayah Kota (RBWK) DKI Jakarta direncanakan menjadi areal industri dan pergudangan peti kemas untuk mendukung pengembangan pelabuhan Tanjung Priok. Salah satu kawasan industri yang sudah terwujud adalah Kawasan Berikat Nusantara (KBN) di Kelurahan Sukapura dan sebagian industri perkayuan di Marunda.



PETA JAKARTA UTARA

Kondisi KBN sendiri saat ini masih berupa hamparan lahan kosong dengan harga antara Rp150.000-Rp 200.000. Untuk kawasan permukiman yang berada di sekitarnya harga tanah masih cukup rendah antara Rp 75.000 - RP 125.000 dan komersial antara Rp 200.000 - Rp 250.000.

Melihat peta harga tanah di sisi pantai Jakarta Utara saat ini dan rencana-rencana pembangunan infrastruktur lainnya, diperkirakan harga tanah akan terus merambah naik ■

Bineratno/Yan

LOKASI	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '94 (Rp)/m²	KONDISI
KECAMATAN PENJARINGAN				
(Kelurahan Penjaringan, Pluit, Pejagalan, Kapuk Muara dan Kamal Muara)				
Kav. Villa Taman Bandara	HGB	150.000 - 175.000	180.000 - 250.000	Residensial
Jl. Perancis, Tegal Alur, Dadap	HGB	150.000 - 175.000	200.000 - 225.000	Residensial
Kav. Taman Dadap Indah Blok B	HGB	175.000 - 200.000	200.000 - 225.000	Residensial
Jl. Kayu Besar Kamal	HGB	175.000 - 225.000	225.000 - 275.000	Komersial
Jl. Kamal Muara IX	Girik	125.000 - 175.000	175.000 - 225.000	Residensial
Jl. Raya Kamal, Tegal Alur	Girik	140.000 - 175.000	200.000 - 250.000	Komersial
Kav. Taman Kencana RE	HGB	325.000 - 350.000	350.000 - 400.000	Residensial
Jl. Peternakan II, Kapuk	Girik	350.000 - 400.000	450.000 - 500.000	Komersial
Jl. Raya Kapuk	HGB	350.000 - 400.000	450.000 - 500.000	Komersial
Kav. P Indah Kapuk Blok F U-T	HGB	- - -	1.100.000 - 1.200.000	Residensial
Kav. P Indah Kapuk Blok F	HGB	- - -	850.000 - 900.000	Residensial
Kav. Muara Karang Blok X	HGB	500.000 - 550.000	600.000 - 700.000	Residensial
Kav. Pantai Mutiara	HGB	850.000 - 1.100.000	1.200.000 - 1.400.000	Residensial
Jl. Jembatan Dua	HGB	425.000 - 475.000	475.000 - 525.000	Komersial
Jl. Bandengan Utara	HGB	2.000.000 - 2.250.000	2.400.000 - 2.600.000	Komersial
Jl. Pluit Selatan Raya	HGB	1.400.000 - 1.500.000	1.500.000 - 1.750.000	Komersial
Jl. Pluit Murni	HGB	1.000.000 - 1.150.000	1.200.000 - 1.400.000	Residensial
Jl. Pluit Permai I	HGB	600.000 - 650.000	650.000 - 700.000	Residensial
Jl. Teri I, Pejagalan	HGB	275.000 - 325.000	325.000 - 375.000	Residensial
Jl. Kp Brandan, Kota	HGB	1.000.000 - 1.250.000	1.250.000 - 1.500.000	Komersial
Jl. Budimulia, Mangga Dua	HGB	750.000 - 850.000	850.000 - 950.000	Residensial
KECAMATAN CILINCING				
(Kelurahan Kalibaru, Semper Barat, Rorotan, Marunda, Cilincing, Semper Timur dan Sukapura)				
Jl. Rorotan Raya	Girik	100.000 - 125.000	125.000 - 150.000	Residensial
Jl. Rorotan V	Girik	50.000 - 70.000	75.000 - 100.000	Residensial
Kav. Komp Perla, Rorotan	Girik	50.000 - 70.000	70.000 - 100.000	Residensial
Kav. di Kel Sukapura	Girik	100.000 - 125.000	150.000 - 165.000	Komersial
Kav. Komp BPP Sukapura, Semper	HGB	100.000 - 125.000	125.000 - 150.000	Residensial
Kav. Taman Modern, Cakung	HGB	485.000 - 550.000	600.000 - 650.000	Residensial
Jl. Tipar, Cakung Barat	HGB	175.000 - 200.000	250.000 - 300.000	Komersial
Jl. Raya Cakung-Cilincing	HGB	200.000 - 250.000	300.000 - 350.000	Komersial
Jl. Raya Cilincing	HGB	1.250.000 - 1.500.000	1.500.000 - 1.750.000	Komersial
Jl. Kalibaru	HGB	500.000 - 600.000	600.000 - 700.000	Komersial
Jl. Marunda	HGB	350.000 - 400.000	400.000 - 450.000	Komersial
Kav. Industri Marunda Estate	HGB	125.000 - 150.000	150.000 - 175.000	Industri
Jl. Sungai Tiram	HGB	225.000 - 250.000	250.000 - 275.000	Residensial
Jl. Sarang Bango	HGB	225.000 - 250.000	250.000 - 275.000	Residensial
Jl. Samudra Plumpang	HGB	275.000 - 300.000	350.000 - 400.000	Komersial
KECAMATAN KOJA				
(Kelurahan Koja Utara, Selatan, Rawabadak, Tugu Selatan, Tugu Utara, Lagoa)				
Jl. Melati, Rawa Badak	HGB	600.000 - 700.000	750.000 - 800.000	Komersial
Jl. Plumpang Semper Raya	Akte	175.000 - 200.000	225.000 - 250.000	Komersial

LOKASI	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '94 (Rp)/m²	KONDISI
Jl. Raya Plumpang Budi Dharma	HGB	275.000 - 300.000	325.000 - 350.000	Komersial
Jl. Walang Baru VII, Plumpang	HGB	200.000 - 240.000	250.000 - 300.000	Residensial
Jl. Perapatan Semper	HGB	325.000 - 375.000	400.000 - 450.000	Komersial
Jl. Raya Tugu	HGB	350.000 - 400.000	450.000 - 500.000	Komersial
Jl. Toar, Tugu Utara	Girik	200.000 - 225.000	250.000 - 300.000	Residensial
KECAMATAN TANJUNG PRIOK (Kelurahan Tanjung Priok, Sungai Bambu, Warakas, Sunter Jaya, Kebon Bawang, Papango dan Sunter Agung)				
Jl. RE Martadinata	HGB	1.250.000 - 1.500.000	1.500.000 - 1.750.000	Komersial
Jl. Parangtritis Ry, Ancol Barat	HGB	700.000 - 750.000	850.000 - 925.000	Komersial
Jl. Pangandaran IV, Ancol Barat	HGB	600.000 - 650.000	650.000 - 700.000	Residensial
Jl. Parang Tritis V Ancol Barat	HGB	500.000 - 600.000	700.000 - 750.000	Residensial
Jl. Karang Bolong IV	HGB	550.000 - 650.000	650.000 - 700.000	Residensial
Jl. Yos Sudarso	HGB	1.750.000 - 1.900.000	2.000.000 - 2.250.000	Komersial
Jl. Sungai Bambu	HGB	650.000 - 700.000	750.000 - 850.000	Komersial
Jl. Kebon Bawang, Tanjung Priok	HGB	250.000 - 300.000	325.000 - 350.000	Residensial
Jl. Gadang I	HGB	250.000 - 300.000	325.000 - 350.000	Residensial
Jl. Enggano	HGB	750.000 - 850.000	925.000 - 1.000.000	Residensial
Jl. Warakas, Tanjung Priok	HGB	750.000 - 850.000	925.000 - 1.000.000	Residensial
Jl. Tenggiri, Tanjung Priok	HGB	750.000 - 825.000	875.000 - 950.000	Residensial
Jl. Tongkol, Tanjung Priok	HGB	800.000 - 875.000	925.000 - 1.000.000	Residensial
Kav. Sunter STS III Blok A	HGB	650.000 - 750.000	750.000 - 850.000	Residensial
Jl. Flamboyan III, Sunter Mas	HGB	550.000 - 650.000	650.000 - 725.000	Residensial
Jl. Raya Sunter	Girik	225.000 - 275.000	300.000 - 350.000	Residensial
Jl. R.S. Ancol S Agung	HGB	300.000 - 350.000	375.000 - 425.000	Residensial
Jl. Bambu Kuning S Agung	HGB	300.000 - 325.000	350.000 - 400.000	Residensial
Jl. Bisma Raya Blok A	HGB	875.000 - 950.000	1.000.000 - 1.200.000	Residensial
Jl. Nusantara Sacna Blok D	HGB	875.000 - 950.000	1.000.000 - 1.150.000	Residensial
Kav. Sunter A Podomoro	HGB	375.000 - 400.000	425.000 - 450.000	Residensial
Kav. Sunter Agung Pod Blok I3	HGB	875.000 - 1.000.000	1.100.000 - 1.200.000	Residensial
Kav. Sunter Agung Pod Blok E3	HGB	875.000 - 1.000.000	1.100.000 - 1.200.000	Residensial
Kav. Sunter Agung Pod Blok J13	HGB	750.000 - 850.000	850.000 - 975.000	Residensial
Jl. Danau Indah Raya	HGB	750.000 - 850.000	900.000 - 950.000	Residensial
Kav. Sunter Garden, Indofika	HGB	875.000 - 950.000	1.000.000 - 1.100.000	Residensial
Kav. Sunter Indofika Inkoppol	HGB	750.000 - 800.000	800.000 - 875.000	Residensial
Kav. Sunter Permai	HGB	600.000 - 675.000	700.000 - 750.000	Residensial
KECAMATAN KELAPA GADING (Kelurahan Kelapa Gading Barat/Timur, Pegangsaan Dua)				
Jl. Bangun Cipta Ry Blok A	HGB	450.000 - 500.000	550.000 - 600.000	Residensial
Jl. Puyuh, Klp Gading Permai	HGB	900.000 - 1.000.000	1.000.000 - 1.100.000	Residensial
Jl. Kintamani, Gading Villa	HGB	1.600.000 - 1.700.000	1.900.000 - 2.000.000	Residensial
Jl. Janur, Bukit Gading Villa	HGB	1.600.000 - 1.700.000	1.900.000 - 2.000.000	Residensial
Jl. Sanur, Bukit Gading Villa	HGB	1.600.000 - 1.700.000	1.800.000 - 1.900.000	Residensial
Jl. Tampak Siring. Gading Villa	HGB	1.250.000 - 1.350.000	1.400.000 - 1.500.000	Residensial
Jl. Pegangsaan II	HM/STF	300.000 - 350.000	375.000 - 425.000	Komersial

DEVELOPING, MANAGING AND MARKETING

SUPERBLOCKS

• 26th - 27th September 1994 • The Grand Hyatt, Jakarta

Topics to be discussed:

Day One

- Superblock and its suitability for Jakarta's urban planning
- History in the making: past, present and future
- Superblock developments under the law
- The Superblock concept, Sudirman Central Business District - A case study
- Formulating and integrated marketing strategy

Day two

- General management issues
- Designing a state-of-the-art business environment and lively social and cultural centre
- Case study I: BNI City Complex - imagination and technology
- Superblocks and portfolio balance
- Pre completion management considerations for Superblocks
- Case study II: the central business district - Silom Road, Bangkok
- Construction contracts: the developers options

Speaker panel:

Chaired by

Michael Snarey, *Director*
Stanton Hillier Parker
Pingki E. Pangestu, *Housing and Shelter Research Board*
Real Estate Indonesia

Featuring speakers from:
Director General of Human Settlements, Ministry of Public Works
Ir. T. Heider Ali, *Director of City Planning and Regional Planning*
Mohammad Danisworo, Ph.d. *Chairman, Urban Design Review Board, City of Jakarta*
PT. Danayasa Arthatama
Djohan Sutanto, *Director*
PT. First Pacific Davies Indonesia
Martin Steens, *General Manager*
Craig Phillips, *Manager Property Division*
McKerrell Lynch,
John Ballyntine, *Managing Director*
Denton Hall Singapore
Oliver Wright, *Consultant*
PT. Catur Swasakti Utama
John Goodwin Strang, *CEO*
Irwan Hendradi, *Deputy Director of Property*
Richard Ellis (Thailand) Co. Ltd
Christopher Steel, *Associate Director*

Keynote address:

Deputy Governor of DKI Jakarta
Ir. T. M. Rais

Fully endorsed by:
Real Estate Indonesia (REI)

Official conference publications
Properti Indonesia
Property Links

Arranged by PT GLOBAL EXECUTIVINDO TRAINING in association with IIR LIMITED

SuperBlocks *26-27 September 1994*

[ ] Yes, I would like to register as conference delegate
[ ] Please send brochure
Name_____
Job title_____
Company_____
Address_____
_____
Telephone_____Fax_____

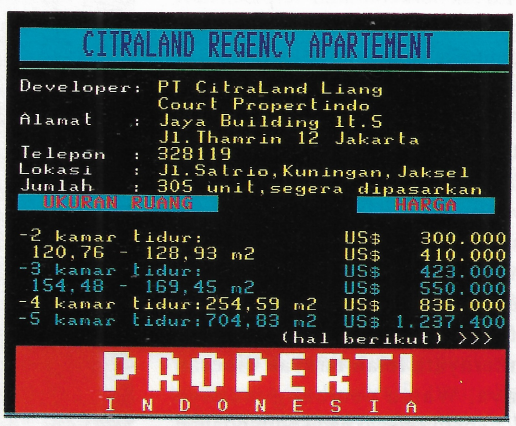
Fees: Conference fee Rp 2,100,000 plus tax Rp 2,310,00 Including conference documentation, lunch and refreshments
All posted registrations must be accompanied by a cheque made payable to PT Global Executivindo Training or credit card details. To make a telephone booking call the CUSTOMER HOTLINE on the number below.
Special Team Discount: If your organisation enrols three delegates the fourth and subsequent delegates will get a discount of 50%
Terms: Every registrant will receive a copy of our brochure outlining the full programme and terms and conditions of booking.

For more information or to receive a copy of the full brochure please call our
CUSTOMER HOTLINE ON (21) 522 8780 (hunting) or fax (21) 522 8776
PT Global Executivindo Training, ASPAC Center, 6th Floor, KAV X-2, No. 4,
Jl H R Rasuna Said, Jakarta 12950, Indonesia.

PROPERTI

Mendapatkan suatu media informasi yang tepat dan cepat bagi masyarakat luas semakin dibutuhkan sekian banyak keunggulan dari masing - masing media. Majalah PROPERTI INDONESIA & memadukan ketepatan, keaktualan dan kecepatan suatu informasi yang disampaikan kepada hadirkan dihadapkan Anda . Berbagai lokasi, tipe dan harga dari rumah dan apartemen Anda dapat sumber informasi lain yang biasa Anda dapatkan . Untuk Anda yang bergerak sebagai developer, pada TVRITEXT sebagai media promosi baru bagi produk properti Anda yang disebar luaskan ke nesia melalui satelit Palapa. Untuk informasi lebih lanjut hubungi atau kirimkan data ke PT. PILAR 10130, Telepon 386.6008 (10 lines) Fax. 385.2255, 385.2256.

TVRITEXT



n Berbagai sarana penyampaian informasi memberikan
t TVRITEXT sebagai media yang bekerja sama
khalayak. Informasi aktual di bidang properti kami
lihat langsung setiap saat tanpa harus menunggu
Anda dapat manfaatkan berbagai halaman iklan
rumah-rumah dan perkantoran diseluruh Indo-
R KUMALAJAYA, Jalan Alaydrus No.50 Jakarta

Saya tertarik akan media promosi dan informasi pada TVRITEXT ini, mohon diberikan keterangan ke:

Nama : .....

Perusahaan : .....

Alamat : .....

.....

Telepon :

ADVERTORIAL

AUSTRALIA

Boom Apartemen dan Perkantoran di Australia

Bisnis properti di Australia bangkit kembali, setelah beberapa tahun nyaris mengalami stagnasi. Suplai apartemen dan ruang perkantoran melonjak di beberapa kota. Demikian juga harga saham sejumlah perusahaan properti meningkat di pasar modal.

Konsep *"inner city living"*, yaitu tinggal di apartemen yang dibangun di *Central Business Distric* (CBD), kini berkembang di kota-kota besar di Australia. Konsep itu memungkinkan para eksekutif dapat memanfaatkan waktu kerjanya lebih efisien. Sesuai dengan kebiasaan hidup mereka yang individualistik, selama hari-hari kerja, para eksekutif itu tak berkeberatan berpisah dari keluarganya. Baru pada akhir minggu atau hari libur, mereka pulang ke keluarganya di hunian horisontal, yang umumnya terletak di daerah pinggiran kota, 3-7 km dari CBD.

Sejumlah developer di sana cukup jeli membaca *trend* itu, lalu membangun apartemen di area CBD atau merenovasi bangunan lama di daerah pusat bisnis untuk diubah menjadi apartemen. Hal tersebut paling nyata tampak di Sydney. Apartemen Goldsbrough (552 unit) yang sedang dibangun ternyata telah banyak dipesan peminatnya. Walau pembangunannya diperkirakan baru selesai pada pertengahan Desember 1994,ternyata telah meraup deposit sejumlah A 90 juta (sekitar US$ 66 juta). Hal serupa juga terjadi pada pembangunan Apartemen Highgate di bekas gedung perkantoran perusahaan Esso yang terletak di Kent Street. 190 dari 216 unit apartemen itu telah terpesan.

Bekas gedung IBM *Tower*, yang juga terletak di Kent Street 168 di kawasan Observatory Hill, akan dirombak dari bentuk kantor menjadi apartemen mewah Observatory Tower. Bangunan menara tunggal berlantai 28 ini akan menghimpun 189 unit apartemen, yang terdiri dari tipe 1 kamar tidur, 2 kamar tidur dan 3 kamar tidur. Di samping itu juga akan disediakan 5 unit *penthouse suites* untuk para VIPs. Pembangunannya akan dimulai November 1994 dan direncanakan selesai pada awal tahun 1996. Menurut Coliers Jardine dan Richard Ellis yang bertindak sebagai pemasar utamanya, saat ini saja telah terjual 24 unit apartemen di pasaran Hongkong. Lebih dari A$ 66 juta (US$ 48 juta) telah dibayar pemesan.

Observatory Hill, yang menghubungkan pesisir Sydney Cove dan Darling Harbour, sejak lama memang telah dikenal sebagai daerah tercantik di Sydney. Dari apartemen tersebut, para penghuni dapat melepaskan pandangan tanpa penghalang ke Teluk Sydney yang masyhur itu. Di samping itu, mereka yang berminat dapat berjalan kaki mengunjungi tempat-tempat rekreasi The Rocks dan Miller's Point.

Badan Pengelola Darling Harbour juga akan membangun apartemen 41 lantai mencakup 380 unit di daerah Market City dengan harga jual berkisar A$ 210.000 - 850.000 (US$ 154.000 - 622.000). Di luar Sydney, developer Central Equity di Melbourne sukses menjual 6 proyek apartemen mereka sebelum selesai dibangun dan meraih US$ 126 juta. Separuh dari seluruh unit apartemen itu, berhasil dijual kepada peminat asing, sesuai dengan batas maksimal yang diperbolehkan UU Australia. Rata-rata harga sewa apartemen (3 kamar tidur) di 3 kota utama Australia adalah, Sydney: US$ 1.460-2.560, Melbourne: US$ 1.025-1680, dan Brisbane: US$ 585 - 1.025.

Konsep *"inner city living"*, tak disangsikan lagi merupakan faktor yang ikut mendorong perkembangan pesat bisnis apartemen di negara Kanguru. Tapi lebih penting dari itu, seperti diungkapkan dalam media *release* yang diterbitkan Colliers

Jardine, membaiknya iklim bisnis properti di Australia ini juga didorong oleh adanya kebijaksanaan deregulasi bidang ekonomi di negeri tersebut.

Mengutip pendapat beberapa pengamat, Colliers Jardine melaporkan, ada empat faktor utama yang menyebabkan bergairahnya kembali bisnis properti di Australia. *Pertama*, menurunnya bunga bank sehubungan dengan paket deregulasi

keuangan yang dilancarkan pemerintah Australia. *Kedua*, penjualan besar-besaran aset bank-bank Australia dalam bentuk lahan properti yang disita. *Ketiga*, meningkatnya nilai taksiran harga aset properti oleh bank-bank di Australia. *Keempat*, adanya kecenderungan perusahaan-perusahaan asuransi dan permodalan untuk memperbaiki portofolio mereka dengan mulai merambah bisnis properti.

Pengamatan Colliers itu memang cukup beralasan, karena bukan hanya sektor apartemen yang berkembang pesat. Beberapa sektor properti lainnya, saat ini juga mengalami peningkatan pesat. Perkembangan hunian horisontal juga cukup menarik, antara lain diwarnai oleh turunnya investor raksasa GTIC (Guangdong International Trust & Investment Corporation) dari Cina untuk membangun permukiman prestisius di kawasan Atarmon, Sydney. Lahan tersebut terletak di kawasan elit Milner Road, berdampingan dengan pusat fasilitas hiburan dan rekreasi kota Sydney. Pekerjaan awal akan dimulai September 1994 dan seluruh proyek tersebut diharap akan selesai pada September 1995. Maksimal harga *pre-sale* yang ditawarkan adalah A$ 300.000 (US$ 218.000).

Perkantoran adalah sektor paling menonjol di tengah maraknya bisnis properti di Australia saat ini. Kredit investasi yang dikucurkan untuk pembangunan gedung-gedung non-hunian tahun ini melonjak dua kali lipat dari tahun sebelumnya, dan dari jumlah ini, untuk pembangunan ruang perkantoran meningkat 3x lipat dari 1993. Catatan menunjukkan, dalam 6 bulan pertama 1994, transaksi yang terjadi di sektor ini cukup menggembirakan: US$ 530 juta di Melbourne, US$ 508 juta di Sydney dan US$ 73 juta di Brisbane. Investasi serupa juga mulai meningkat di Perth dan Adelaide.

DAHLAN REBO PAING

KAWASAN DARLING HARBOUR DI KOTA SYDNEY

Pangsa pasar bagi ruang perkantoran memang cukup terbuka. Hal ini dikarenakan situasi suplai yang tampaknya belum banyak berubah dalam tahun 1994 ini: hanya terjadi penambahan 2 gedung perkantoran baru yang siap pakai di Brisbane, 1 di Melbourne dan 1 di Sydney. Baru dalam tahun 1996 mendatang, gedung-gedung perkantoran yang tengah dibangun saat ini akan mencapai taraf penyelesaiannya. Menurut amatan para analis, sampai akhir 1994, angka *vacancy rate* akan menurun menjadi 13,7% (Brisbane), 16,3% (Sydney), 19,7% (Adelaide), 23,3% (Melbourne) dan 26% (Perth). Kekosongan terutama terjadi pada gedung-gedung stok lama.

Situasi sewa-menyewa ruang perkantoran di Australia ditandai dengan penawaran berbagai bentuk insentif yang diberikan kepada penyewa jangka panjang. Di Melbourne, bentuk insentif tersebut diwujudkan dalam bentuk masa bebas sewa 4 tahun bagi mereka yang menyewa lebih dari 5.000 m² ruang perkantoran, dengan syarat lama sewa mereka mencapai 10 tahun. Bahk... ada kecenderungan bentuk insentif yang lebih menarik lagi: masa bebas sewa selama 7 tahun bagi penyewa 12 tahun. Tindakan tersebut diduga merupakan upaya dari pemilik gedung untuk dapat memperoleh dana yang cukup besar dan kepastian perawatan gedungnya untuk jangka waktu yang cukup panjang.

Tarif sewa ruang perkantoran di berbagai kota Australia tampaknya tidak akan mengalami kenaikan untuk 1-2 tahun mendatang. Kecuali di Sydney dan Perth, yang dalam 6 bulan terakhir ini sewa ruang perkantorannya mulai bergerak naik. Diperkirakan kenaikan itu akan mencapai 3-5% lebih tinggi dari patokan harga sewa tahun 1993. Situasi di Melbourne, Brisbane dan Adelaide agak berbeda, karena harga sewa ruang perkantoran diperkirakan tidak akan mengalami kenaikan sampai dengan akhir tahun 1995 mendatang. Di Melbourne, sewa ruang perkantoran berkisar US$ 65-100 per m² dengan berbagai tawaran insentif yang menarik dari para pemiliknya.

Hal unik lain yang berlangsung di Melbourne adalah pemberian insentif khusus bagi penyewa ruang perkantoran

DAHLAN REBO PAING

ROSE BAY APARTMENT YANG TERMAHSYUR ITU

didaerah kelas I yang gedungnya telah berumur 10 tahun lebih: sewa ditekan sampai A$ 65-85 (US$ 47-62) per m^2. Sementara itu jumlah *sub-lease* semakin menurun sejalan dengan semakin melajunya suasana bisnis di Australia

Peningkatan daya beli rata-rata masyarakat Australia sejak Maret 1994 sebesar 4,2% dibanding akhir 1993, terbesar di Australia Barat (9,8%), telah memicu pembangunan pertokoan. Dalam 6 bulan pertama tahun ini saja, pertumbuhan sektor ini mencapai 7-8% di Sydney, 7,5-8% di Melbourne, 8-9% di Brisbane dan Adelaide, dan 7,5-8,5% di Perth.

Sejumlah analis berpendapat bahwa peningkatan sektor ini, selain dipicu oleh peningkatan daya beli masyarakat, juga disebabkan sedikitnya oleh 5 faktor lainnya. *Pertama*, kompetisi antar pemilik toko dalam memberikan pelayanan, seperti persaingan terbuka antara kelompok pemilik toserba Woolworth dengan kelompok Franklin. Dalam hal ini Woolworth berencana melakukan ekspansi besar-besaran di seluruh Australia dengan membangun 15 buah pusat perbelanjaan baru tipe menengah masing-masing senilai A$ 275 juta dalam 2 tahun mendatang. *Kedua*, rencana ekspansi rantai pendistribusian barang-barang, seperti yang diumumkan kelompok Davids Holdings. *Ketiga*, rencana efisiensi dan rasionalisasi dengan membuka pertokoan baru yang lebih modern seperti yang dilakukan kelompok toserba Venture. *Keempat*, rencana membuka kompleks pertokoan khusus, seperti yang dilakukan kelompok penjual mainan anak-anak Toys "93" Us. Dan *kelima*, kemudahan-kemudahan yang diberikan pemerintah Australia dalam pengadaan modal kerja.

Tarif sewa ruang pertokoan diramalkan akan meningkat sedikitnya 5-10% dalam 2 tahun mendatang. Diramalkan kenaikan tertinggi akan terjadi di Perth, Brisbane dan Adelaide. Walaupun para pemilik toserba telah menunjukkan aktivitas meningkat dalam pembangunan di sektor ini, investor lainnya masih bersikap menunggu. Di samping mereka merasa kurang menguasai rincian jalinan bisnis di bidang penyediaan ruang pertokoan di Australia, faktor lain yang mereka anggap kurang menguntungkan adalah peningkatan harga lahan yang diperuntukkan bagi pertokoan akibat pernyataan demonstratif dari para pemilik toserba itu sendiri. Hal ini antara lain terlihat dari menurunnya aplikasi per-mohonan kredit untuk pem-belian ruang pertokoan: hanya tercatat 20% dari seluruh aplikasi kredit properti, sedangkan pada 1993 tercatat 30%. Umumnya para investor lebih cenderung untuk menanamkan modal-nya di sektor properti lain.

Saat ini di Australia tengah berlangsung pelonjakan hebat dalam kegiatan bisnis properti di sektor industri. Meningkatnya minat bisnis di sektor lahan industri ini antara lain juga disebabkan karena adanya peningkatan sebesar 3% dari lowongan tenaga kerja di Australia yang cenderung akan meningkat terus di tahun mendatang. Di samping itu permohonan kredit pada bank-bank diseluruh Australia untuk membeli lahan industri telah meningkat 100% dibandingkan dengan angka diakhir tahun 1993. Pelonjakan terbesar terjadi di Sydney, Brisbane dan Perth. Menurut data yang diperoleh dari Coliers Jardine, posisi terakhir dari harga jual lahan industri (per m^2) di Sydney adalah A$ 700-1400 (US$ 500-1025), Melbourne A$ 350-600 (US$ 260-440), Brisbane A$ 650-750 (US$ 475-550), Adelaide A$ 450-500 (US$ 330-365) dan Perth A$ 400-675 (US$ 290-495).

Saham-saham jenis sektor ini di bursa efek Australia terus menunjukkan permintaan yang meningkat sehingga memberikan keuntungan yang lumayan bagi pemilik sahamnya. Meskipun, ada juga beberapa pengusaha yang terpaksa menjual lahan industrinya karena mengalami kerugian.

Walau banyak faktor telah mendukung, dalam kenyataannya sampai saat ini belum ada pertambahan berarti pada pembangunan pabrik-pabrik baru di Australia. Kecenderungan pertambahan penyewa lahan industri juga masih belum menunjukkan pertambahan berarti, yang menurut Coliers Jardine keadaan ini akan berlangsung setidak-tidaknya untuk masa 12 bulan mendatang ■

RS

Searching for Legal Aspects of the Pre-Selling Practice

A new system of selling property products was recently introduced by developers to their prospective buyers. This system, called the Pre-Selling System, lures people to buy properties (mainly apartment units) which are still on the drawing board. To attract people to make advance payments on still undeveloped structures, developers use attractive bait such as a discounted price, vouchers with value of up to Rp. 30 million (US$ 15,000), even by providing door prizes for visitors who come to developer's marketing exhibitions.

To this day, the pros and cons of this kind of pre-selling system have been subjects of debate amongst the public. There has been public demand for establishing legal rights in this kind of business deal. As DR. Erman Rajagukguk, a senior lawyer in Jakarta, told *Properti Indonesia*; this pre-selling system for apartment units relates directly to Decree No. 16, 1985. This Decree specifically states that any apartment can only be sold after the building itself has been completely developed and equipped with legal occupancy worthiness certificates issued by the local government. For other types of property developments, there is still no Decree which regulates its transaction. "It is up to the consumers whether they want to buy or not. Should the consumers not want to be burdened with future losses or risks, it is better for them to buy any property product after the developer has completed its development," advised Rajagukguk.

Professor Boedi Harsono, a senior lawyer of Land Affairs, stated that Decree No. 67 -1985 covers not only the apartment sector but also other high-rise building developments such as office spaces or units of condominium. As clearly stipulated by this Decree, developers can only be permited to sell this kind of property after they have fully finished its development. According to Prof. Boedi, this Decree was meant specifically to protect the majority of consumers without prohibiting those consumers who do not have any objection to buying unfinished property products.

What drives people to buy apartments or houses which are still on the drawing board? Prof. Boedi Harsono is sure that most of these kind of buyers are of the middle-class type with substantial educational backgrounds. They are aware of risks that may come in the future. Their main objective in buying "paper houses" is to gain future profit, for which the risks - to their calculations - are worth taking.

From the developers' side, their lawyers stated diplomatically that these kinds of deals are not real transactions of selling and buying, but merely formal agreements from consumers to buy undeveloped buildings. According to these corporate lawyers, this situation is only "a process towards a transaction", and can not be classified as "a transaction process". Since this is just another type of memorandum of understanding , they stated that this practice is not against Decree No. 6 - 1985.

DR. ERMAN RAJAGUKGUK
"IT'S UP TO THE CONSUMER"

DR. Maria Sumardjono, a senior lawyer and Dean of Gajah Mada University (Yogyakarta) Faculty of Law, recently told *Properti Indonesia* that arguments both pro and con concerning the legality of this pre-selling practice have their own good reasons. According to DR. Maria, people should be aware that the root of Decree No. 6 - 1985 is the Hukum Adat (the unwritten, Traditional Law), which has been respected as a source of

providing legal fundament to business transactions. The Hukum Adat clearly states that any legal transaction must be based on a cash and carry system. Should anyone pay an amount of money for a certain object, he then legally already holds full ownership of the object even though he has only paid a part of the total price. Clearly, according to Hukum Adat, there is no such thing as a MOU. The consequence of the Hukum Adat is, therefore, that buyers should only buy and sellers only sell finished products. DR. Maria further explained to *Properti Indonesia*, that referring the Hukum Adat and the Decree No. 6 - 1985, it is still unclear whether the practice of pre-selling is against the law or not. Even though the practice of MOU is not stipulated within Decree No. 6 -1985, this kind of business practice should not be assumed to be a way to cheat consumers. There is no legal problem, as long as both parties are well informed that this is not a real transaction on a cash and carry basis , but merely a mutual understanding between both parties towards the fullfillment of a legal transaction. "This kind of a business commitment has no connection to any national agrarian law. It abides by the simple law of agreement and trustworthiness between two parties," explained DR. Maria. "In the case of pre-selling practices, buyers have the right to obtain formal housing certificates, including the certificate of occupancy worthiness," said Dr. Maria..

IR. ABURIZAL BAKRIE :
PRE-SELLING PRACTICE IS CUSTOMARY

Rumours have been circulating among the public that this kind of practice is seriously flawed. A recent small-scale study by Professor Mariam Darus Badrulzaman, another senior lawyer, concluded that the contents of most basic contract agreements may result in a severe loss to buyers and only benefits developers. Based on this finding, Ms. Candra Motik, Executive Director of The Institution of Indonesian Housing Settlements Study, proposes that the Ministry of Public Housing draft a formal form for such basic contract agreements. Ms. Motik also proposes that developers must first obtain formal permission from the Ministry of Public Housing before opening a exhibition of their unfinished products. Enclosed within their applications, the developer has to submit copies of a Land Location Permit, Land Rights permits and architectural drawings which have been approved by the local government . The objective of this proposal is to give the Indonesian Government access to control any irregularities concerning pre-selling practices.

In the opinion of Professor Sunario Basuki of Tarumanegara University, such detailed precautionary steps to protect consumers as proposed by Ms. Motik are actually unnecessary. "This type of business agreement is actually belongs to the Civil Code. To formulate a fair agreement concept, the office of the Ministry of Public Housing can ask the help of The Indonesian Public Notary Association." explained Professor Sunario Basuki. Furthermore, he added, before the Law both developers and consumers are assumed to have the same good intentions. Developers must not bear prejudice or negative thinking toward consumers by offering such rigid concept agreements. Professor Sunario agrees that in the case of selling "paper houses", the role of the Ministry of Public Housing is still needed to scrutinize all the legal permits of such development.

Opinions coming from the Government's side were given by Mr. Suyono, Deputy Minister of the Ministry of Public Housing. He stated that the ministry is in the proccess of designing a concept of the pre-selling system which will give benefits to both consumers and developers. Very soon this concept will be formally issued as a Ministrial Decree.

Aburizal Bakrie, Chairman of the famous Bakrie Brothers Group, which launched the pre-sales exhibition of Taman Rasuna Said apartments, revealed his opinion concerning this delicate matter to *Properti Indonesia* in the narrow time-span available during the Asia Pacific Meeting on Business Network. Even though he openly acknowledged that his Taman Rasuna Said project has become the subject of rumours among the public, he sym-

pathetically and diplomatically agreed to the interview. According to him, in the era of a global economy it is customary to use the pre-selling practice, which in business terms is more properly called "a close investment." In this case, it is also customary that the Government not be overly protective of the customer. This is due to two factors: (1) Over-protection is a great obstacle in the view of prospective foreign and domestic investors, since less protection can be found every where among the developing countries, especially in the Pacific Rim, (2) Today, consumers themselves have been provided with a lot of business information access due to the revolution of the global communication industry. Furthermore, Aburizal stated that there is no such term as "to protect the consumer" since there is really nothing to be protected. The consumer has the right to choose according to his own wishes after considering several factors that they may easily study through the mass-media or other sources. Concerning the much-spoken Taman Rasuna Said Apartments, Aburizal specifically stated that the progress of this project is still within the original plan. And with a smile he added: "What makes me afraid is the situation which may erupt should we be able to deliver all the units to the buyers three months before their scheduled deli-very time...."

Consumers' Report:

Recent Trend in Property Speculation

Recently, a new phenomenon has arisen concerning the marketing of property products in Indonesia. At every marketing exhibition of future living settlement developments, held at 5-star hotels in Jakarta, thousands of units of houses or apartments still in the planning stages were sold out within the exhibition time of one or two days. For example, Lippoland Development successfully sold out its 1,500 units of houses at the Lippo Village (Tangerang) within two hours; Bakrie's Group fantastically sold out 3,700 units of Taman Rasuna Said apartments within three days; PT Cenas Rayaland sold out its 350 units of houses at their Sentosa Garden Estate (Cikarang) within one day; and PT Amin Development

EXAMPLE OF A HOUSING UNIT OF ALAMANDO DAGO VILLAGE

sold out its 50 units of luxury houses at the Alamanda Dago Village (Bandung) within one day. One should not forget that a one day exhibition consists of only a 5 to 6 hour time span!

What is the attractive selling point of such undeveloped projects that lures buyers to pay a big amounts of money as down payments to the benefit of developers? As stated by Jeffrey Munaewar, Executive Director of PT Amin Development, and Ir. Nasruddin Majid, a director of PT Pasir Wangun, which developed the Taruma Resort for the Senior people at Bogor, the magnetic attraction is the big discount offered by developers. At the pre-sales exhibition, some developers offered discounts of up to 30%. To add to its attractiveness, Citraland Golf & Country Club offered some door prizes to the visitors with a value ranging from Rp. 5-50 million (US$ 2,500 - 25,000).

Alamanda Dago Village used another trick to lure their prospective buyers : vouchers of Rp. 30 million (US$ 15,000), together with a 30% dicounted price. These are the kinds of things that lured a middle-aged lady met by *Properti Indonesia* at a pre-sales exhibition. When *Properti Indonesia* asked her if she has actually visited the construction site before taking such a brave action as making an advance payment for a luxurious "paper house" of Dago Estate, she answered lightly that she did not feel the need to see the site herself. She fully trusted that her to-be-built exclusive house would be the same as the picture she had seen inside the brochures. Should there be different accessories, colours or other details, she said she would not mind since she felt happy enough to obtain such a good discounted price.

At the marketing exhibition of Grand Cempaka Apartment developed by PT Duta Pertiwi (a member of the famous Sinar Mas Group) in Hotel Borobudur held in July 1994, where a great number of housing units were

sold within minutes, a contradictory phenomenon happened among the consumers. Some of the ladies were busily engaged in the transaction of selling back their already-paid advance payment Purchase Orders to visitors. A lady came to *Properti Indonesia's* reporter, who she mistakenly identified as a prospective buyer, and explained that she already owned three POs for three units of apartments. She wished to sell each PO for the "good price" of Rp. 7.5 million "only", which is Rp. 5 million higher than the Rp. 2.5 million advance payment she paid. Another lady approached a nearby visitor and offered him a lower price of Rp. 5 million for each of her POs. The transaction came to an end when she finally agreed to the price of Rp. 4.5 million.

When *Properti Indonesia* asked one of the ladies for the reasons she wanted to sell back her Purchase Orders, she answered that it is too much for her to pay the monthly installments for her 7 Purchase Orders. She also added that one of her Purchase Orders of the Penthouse type would be kept, since she was going to try her luck in investment. She said she planned to sell that Penthouse unit in another one or two years.

This situation, which happened at the marketing exhibition of the Grand Cempaka Apartments, resembled a mini stock exhange floor. This clearly indicates a changing of some real estate consumers in Indonesia from end-users to new,"local investors". One may expect that very soon a new generation of consumers of the profit-takers type will eventually emerge in this nation .

Foreign Property Offers Flood The Domestic Market

Recently, large scale advertising campaigns offering foreign property products have flooded the Indonesian mass-media. Such campaigns offer an attractive ease, allowing Indonesians to buy overseas properties through representative offices in Indonesia. For example, in July 1994 there was a marketing campaign to sell Southbank Royale Apartments (Melbourne, Australia) held by PT Surya Prapta Indah/Knight Frank Baillieu at ShangriLa Hotel, Jakarta. PT Surya Prapta Indah/KFB sucessfully sold 20 units of these apartments. And within the last few months, there have been many ads in local newspapers luring Indonesians to buy properties overseas.

A BROCHURE SHOWING APARTMENTS FOR SALE IN SINGAPORE, OFFERED IN JAKARTA

One should not see this as a negative situation. Besides the increased availability provided in the global economy market, one may also use these opportunities as an alternative to monotonous offers advertised by local developers. Today, the Indonesian has the chance to buy property products of apartment units, houses, and villas from Australia, Singapore or even China. All one has to do is walk into an international hotel in Indonesia and arrange the transaction through the representative offices of those foreign developers.

Within the last few months, some local property marketing firms have launched large-scale campaigns to sell the property products of their counterparts in foreign countries. To name the few, they are the PT Procon Indah/Jonas Lang Wootton, PT Coliers Jardine Indonesia, PT HSR Realtors, Richard Ellis, PT Austindo Permai Realty, PT Tri Sukses Perthindo, Wooley & Associates, PT Nusa Pamerima Corporation, PT Prodel Nusa Permai/Rainee & Horne International, IPAC, and Pro-Lease.

Pro-Lease is a local property consultant firm that joint-ventured with WestAust Development Pty Ltd. to develop townhouses, villas and apartments in Perth (West Australia). Rusell Argent, a Director of WestAust Development Pty., told *Properti Indonesia* that the company provides several property offers in Perth and around its suburbs; places such as Marangaroo, Joondalup, Currambine, Queen's Park, and Sorento. Within two days, at its sales campaign (August 7-8) at the ShangriLa Hotel, 50 units of town houses and apartment units were succesfully sold to Indonesian buyers.

PT Nusa Pamerima Corp. has been appointed by Xiamen's Shei Thai Sheng Co. Ltd. to market their product; the Jin Bang Apartments in Xiamen (China). Their

marketing exhibition was launched July 29-31 at the Jayakarta Tower Hotel (Jakarta) and in August 4-6 at the Tiara Hotel (Medan). These were the first Chinese property products to be offered in Indonesia. As the sellers stated, the Xiamen area can be called a golden area, surrounded by banks, shopping centres, hotels, a hospital, school facilities and more. Its development will be finished this coming October (1994). And for any prospect buyer, there are two-way Jakarta-Singapore-Xiamen tickets provided, should they wish to inspect the local development site.

PT Procon Indah/JLW held a sales promotion of the Valley Park Apartments and the Makena Apartments, property products from The Republic of Singapore, at the Bromo Room of the Grand Hyatt Hotel (Jakarta), the last three days of July 1994. At the same time, the same sales promotion was also held in Singapore. According to the PT Procon Indah/JLW staff, the exhibition was a great success. Activity was so high that one salesman had to serve five to six Indonesian buyers while in continuous communication with the marketing staff at the exhibition in Singapore. This was done to prevent the sale of the same unit to a different buyer. During the three days of the sales campaign, 45 units of River Valley Apartments and 45 units of Valley Park Apartments were sucessfully sold. At both sites, the selling price ranged from Sin.$ 600,000 to Sin.$ 1.2 million (US$ 400,000 - 800,000).

On the same day and at the same hotel, while Procon Indah/JLW was busily engaged with its sales promotion, PT Austindo Permai Realty launched its sales campaign of the Regal Pines living settlement located in Brisbane (Australia). From the total of 32 units offered, 20 units were bought by Indonesians.

What draws the Indonesian buyer to buy overseas property products? According to Wira Arjuna, Marketing Consultant of PT Austindo Prima Realty, and Handy Liem, Director of PT Surya Prapta Indah/FKB, 90% of the buyers are end-users. They are mostly parents whose children stay and study in either Australia or Singapore. The rest are businessmen who travel and spend a lot of time in both countries. Should they want to sell their property in the future, due, for example, to the end of school for their children, they can sell the property back easily, and with a profit.

Russel Argent, the Director of WestAust Development Pty., told *Properti Indonesia* that there are at least four factors that draw the Indonesian to buy properties in Australia. Firstly, the Australian Government insures the legal certainty that consumers will receive the same product, with the same quality and specifications, as offered by the developer. Should the project fail, the consumer will be re-imbursed with added interest. Secondly, Australian Law states that any foreign owner can obtain freehold properties. Thirdly, Australian properties are offered with relatively low prices compared to Indonesian local property products. And fourth, the terms of payment are liberal. Russel's statement was further supported by Suwito Santoso, President Director of Pro-Lease. According to Suwito Santoso, Australian property products have lower prices than Singapore's property products. The price of a one-unit apartment in Singapore ranges between US$ 8,000-10,000 per sq. meter, while in Perth (Australia) with US$ 160,000 one can obtain a 500 sq. meter lot with a 200 sq. meter house built on it. 'With only Rp. 250 million (US$ 125,000), you can buy a luxurious home in Australia, something that is almost impossible to obtain in Jakarta or Singapore today,' said Russel Argent.

Other factors that may contribute to drawing Indonesians to buy properties in Australia are : (1) Australia will host the coming Olympics in the year 2000, (2) the continuously strong Australian dollar in the International market, and (3) the growth of tourism in Australia.

In regards to the opening of an international property market in Jakarta, there is a drawback: so far Jakarta has been used as a market for secondary, unsold property products from other, international markets. For example: from the original 100 units of the Perth's apartment complex launched for sale by WestAust Development Pty Ltd., 20 units were sold in Jakarta after the first 80 units were taken by buyers in Singapore. The same type of situation also occurred during the sales campaign of the Southbank Royale apartments: remaining units were sold in Jakarta only after the developer entered the market in Malaysia, Singapore and Hongkong.

Multi-use Complexes :

Optimal Development in The Commercial Area

The recent increased scarcity of city land available for development has pushed developers to optimize their project developments in commercial areas. Many areas which were once slums have now been changed into integrated multi-use complexes; settlements of houses, office spaces and shopping centres. Atrium Plaza, located at the once slum area of Senen, may be the pioneer of this kind of development. This project, which is actually a revitalization of a traditional commercial area, is a joint venture development of PT Indokisar Jaya and the Gemala Group. It was built on 5.1 hectares of land with a Rp. 350 billion (US$ 175 million) total investment. Within 3 years the once old-fashioned business centre, mainly populated by gold-shops, was transformed into a 207,219 sq. meter modern, integrated, multi-use business area. Inside its boundaries there are 68,600 sq. meters of retail space including shop-houses, a modern shopping centre, 22,300 sq. meters of office space and the strategically located 370 room, three-star Dai-Ichi hotel.

This new concept of development, pioneered by PT Indokisar Jaya-Gemala Group, was soon followed by other developers. For example, Brasali Group has successfuly transformed a slum area at Jalan P. Jayakarta into a new, modern business centre. This will soon be followed by the development of apartments, shop-houses, and a three-star hotel by Brasali Group within the same area. Another developer, PT Sumbermitra Sarana Realtindo - member of the Ongko Group, has developed the Oasis Square, a multi-use complex of apartments, office spaces and a four-star hotel. Even PT Indokisar Jaya has recently developed the Redtop Square Condominiums, another multi-use complex of shop-houses, apartments and a four-star hotel.

Obviously the development of a multi-use complex not only optimizes land use, but also gives added value to the settlement itself. This, in turn, will be of great benefit to the marketing department. As Ms. Indrawati, General Manager of PT Brasali Group, told *Properti Indonesia* : 'To sell a multi-use project is not too difficult, because there is a kind of synergy available within its marketing product.' She further revealed her experiences concerning the marketing of the (US$ 60 million) Pangeran Jayakarta Complex: 80 shop-houses sold out quickly during the first phase of marketing, following by another 30 units sold in the second phase. Today there are only 8 units left. Most of the buyers are former shop-owners of the Mangga Dua district. As William Stefanus, Marketing Manager of the Brasali Group, told *Properti Indonesia*, 40% of the 172 unit Pangeran Jayakarta Apartment complex, scheduled to be officially launched next week (September 8, 1994), has already been bought by the same former shop-owners of the Mangga Dua district.

The marketing of the RedTop Square Condominium complex experienced the same situation. This 4 hectare, US$ 200 million project has already sold out all of its 54

AN INTEGRATED, MULTI-USE COMPLEX IN SEGI TIGA SENEN, JAKARTA

units of shop-houses. New units of shop-houses, a four tower, 705 unit apartment complex and a four-star hotel are being developed. 'The presence of a four-star hotel within this complex is aimed to give an added market value to the shop-houses and the apartments,' explained Sofianty Sunjaya, Promotion Manager of PT Indokisar Jaya.

PT Sumbermitra Sarana Realtindo is developing the Oasis Square multi-use complex. It is to be built on 2.9 hectares of land and will include a 474 unit apartment complex, 150 units of office space, a 200 room, four-star hotel, but will have no shop-houses.

As Sofianty Sundjaya told *Properti Indonesia*, developing a multi-use complex will give a two-fold benefit from the city plan and business points of view. 'From the the city plan point of view, one can see that a multi-use building is a more dynamic development, since its inhabitants can be provided with their everyday needs. They can also work and live within one building complex. From the business point of view, a multi-use complex may help to up-grade the city's environment because its development plan is paralleled with Government regulation. This multi-use complex will enchance the beauty of the city.' Sofianty's opinion is further supported by Ir. William Stefanus, Marketing Manager of the Brasali Group, as he told *Properti Indonesia*: 'Most of the buyers of our shop-houses of Pangeran Jayakarta Centre also bought our apartment units. By doing this, they can manage their time to the most, since there will be no more time wasted by traveling from the place where they live to the shop where they earn their living. This is in accordance with their high appreciation of the time factor; that time is money.'

A multi-use complex also provides advantages to working families. By living and working within the same roof, a mother may have more time to take care of children. Families may also have the opportunity to have their lunch together everyday. 'In this way, couples can carefully nurture their harmonic family life.' said Ms. Indrawati, the General Manager of the Brasali Group.

From the view of Panangian Simanungkalit, a property analyst, the advantages of multi-use land may enchance property value. By developing buildings of different allotements within one area, a variety of people's needs can be covered. 'The more people doing business in a real estate development , the higher the market value of such an area,' said Panangian Simanungkalit.

Land development using the same multi-use pattern has long been kept on the drawing board in the Municipality of Jakarta. The re-vitalization of the Senen Triangle, for example, had been planned for 25 years before its development began in 1990. The Governor of Jakarta, Surjadi Sudirdja, openly stated: 'To revitalise Jakarta against slum areas, multi-use living settlements in the form of apartments is the primary need for Jakartans. This is because apartment development can provide a low land/building ratio, which in turn will also provide open land areas to be developed as city gardens'.

The Department of City Development Surveillance of the Municipality of Jakarta has stated its support for this multi-use complex development concept, as long as the plan does not violate already established city plan regulations. The Department has also placed flexible terms on their regulations. For example, development permits of such multi-use complexes may be arranged partialy, floor by floor. As Ir. Suharto, Head of the Department of City Development Surveillance, told *Properti Indonesia:* 'For a high-rise building, the development permit may be arranged gradually, in phases. For example, a development permit of a 10-story building may be arranged with the first three or five-stories first, according to the availability of the developer's funds. The rest can be arranged at later time.'

INDONESIA

PROPERTY REPORT

The Essential Guide

to

Indonesian Property Development

- All English Edition
- Extensive Statistical Data
- Exclusive Insider Info
- Expert Opinions and Predictions

Your competitors will buy it, shouldn't you?

Coming October, 1994

A Publication of

PROPERTI INDONESIA

BUNGUR GRAND CENTRE

Jl. Ciputat Raya No. 4 - 6 Blok A-2, Kebayoran Lama, Jakarta 12240

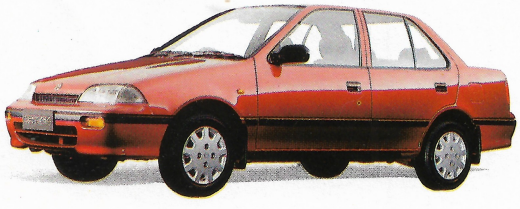
Telepon : (021) 7255315 (Hunting), 7253470, 7253471

Fax : (021) 717203

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.



- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Gunakan selalu sabuk pengaman untuk keamanan Anda

SUZUKI

ESTEEM

Personal Reflection

© ZENTHASZ 03871193

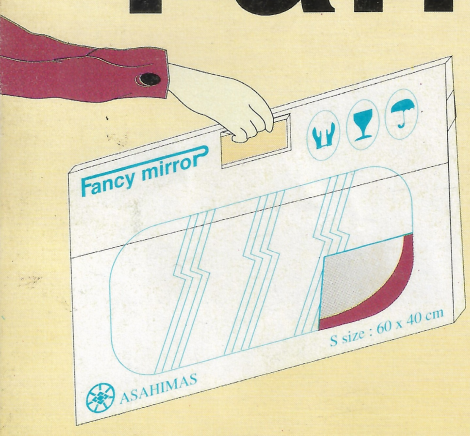
Bila anda tidak memiliki banyak waktu untuk menata cermin rumah anda !!

Tersedia dalam berbagai warna dekoratif: Maroon, Tosca, Blue, Pink, dan Silver

Maka, koleksi dari

Dengan ukuran-ukuran :
Large Size : 122x51 cm
Small Size : 60x40 cm
Ketebalan : 5 mm

Fancy mirror



adalah yang anda butuhkan. Dengan pilihan warna dekoratif yang dapat disesuaikan dengan interior anda, dan dengan system pemasangan yang sangat praktis sehingga dapat dilakukan oleh siapa saja. Desainnya yang luwes diciptakan untuk mengikuti segala jaman dan sesuai untuk ditempatkan dimana saja baik untuk kebutuhan fungsional maupun dekoratif.

Beautiful mirror for interior use

Contoh - contoh penggunaan :

Pada meja rias

Pada Wastafel

Sebagai dekorasi interior

CLIP DESIGN/94

ASAHIMAS
THE GLASS PIONEER

Fancy Mirror dapat anda peroleh di dealer-dealer kami

JAKARTA (021) : PT. Bangun G.P.: 6508717 • PT. Barat D.P.: 6191860, 6190483 • CV. Berkah: 493169, 492120 • PT. Bintang Mustika G.P.: 6396808, 6504306 • PD. Bumi Terang: 715683 • TK. Jatinegara: 8305460, 8752668 • PT. Sinar Rasa Kencana: 5480156, 5483647 • TK. Surya Kencana: 8197584, 8402653 • PT. Pangkal Sumber Rejeki: 6268358, 6263459 • PT. Tamindo Permaiglass: 498515, 497232 •• **BANDUNG** (022) : TK. Daya Sejahtera: 613189, 614584 • CV. Surabaya Raya: 5405467, 5405457 •• **SEMARANG** (024) : UD. Nusa Harum: 540949, 544546 • PT. Samihasa Kita: 545775, 541742 •• **SOLO** (0271) : PT. Suryamustika Artanusamas: 48383, 43414 •• **YOGYAKARTA** (0274) : PT. Indra Bintang Kencana: 62974, 65559 •• **MALANG** (0341) : TK. Bintang Mas: 27900, 27933 •• **SURABAYA** (031) : PT. Multi Arthagraha: 802233, 802266 • PT. Multi Wasa Baya: 361659, 311662 • PT. Serasa Purna Cipta: 832017, 832018 •• **PALEMBANG** (0711) : PT. Alamas K.M.S.: 350534, 357914 •• **BANDAR LAMPUNG** (0721) : PT. Alamas K.M.S.: 31673, 31521 •• **JAMBI** (0741) : PT. Alamas K.M.S.: 31784 •• **MEDAN** (061) : PT. Kaca Mas: 515006, 323152 •• **PADANG** (0751) : CV. Sinar Luas: 33122, 26211 •• **PEKANBARU** (0761) : 33388, 34565 •• **PONTIANAK** (0561) : PD. Bintang Jaya: 36269, 34720 • PT. Gama Dinamika: 37329, 32849 •• **UJUNG PANDANG** (0411) : FA. Tril: 317894, 318709 •• **MENADO** (0431) : TK. Jatibaru: 62045, 51885 •• **BANJARMASIN** (0511) : PT. Tekad Kal. Glass: 55305, 55405.